

2022年3月期  
第3四半期決算説明資料

Institution for a Global Society株式会社  
(4265)

**igs**

2022年2月10日

# 本資料の取り扱いについて

## ■将来情報に関する免責

本資料の取り扱いについて本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの将来の見通しに関する記述は、本資料の日付時点の情報に基づいて作成されています。これらの記述は、将来の結果や業績を保証するものではありません。このような将来予想に関する記述には、必ずしも既知および未知のリスクや不確実性が含まれており、その結果、将来の実際の業績や財務状況は、将来予想に関する記述によって明示的または黙示的に示された将来の業績や結果の予測とは大きく異なる可能性があります。

これらの記述に記載された結果と大きく異なる可能性のある要因には、国内および国際的な経済状況の変化や、当社が事業を展開する業界の動向などが含まれますが、これらに限定されるものではありません。

## ■公開情報に関する免責

また、当社以外の事項・組織に関する情報は、一般に公開されている情報に基づいております。

1. 全体サマリ・ハイライト
2. 第3四半期決算概要
3. 業績予想と成長戦略
4. 参考資料



# 全体サマリ・ハイライト

全事業部で高成長を維持し、全社売上高は59.9%成長。顧客数も順調に増加

## 売上高/売上高成長率

**440百万円 / +59.9%**

2022年3月期 第3四半期累計 / 前年同期比

## 売上総利益率/営業損失 (△)

**79.1% / △25百万円**

2022年3月期 第3四半期累計

## HR事業

**顧客数 55社(6社) / 51社(4社)<sup>\*1</sup>**

2022年3月期 第3四半期 (12月) 末 / 前年同期

## 教育事業

**顧客数<sup>\*2</sup> 265校 / 130校**

2022年3月期 第3四半期 (12月) 末 / 前年同期

## 新規 (BC実証など)

**参画団体数 12団体 / 7団体**

2022年3月期 第3四半期 (12月) 末 / 前年同期

## 通期業績予想

**売上高 739百万円  
営業利益 30百万円**

変更なし

\*1 HR事業の顧客数は、対象期間内に売上を計上した顧客数。カッコは、累計売上10百万円以上の大型顧客数 (内数)

\*2 教育事業の顧客数は、対象期間内に売上を計上した顧客数をサービス別でカウントし合算した延べ数。経済産業省「未来の教室」事業は除外

# 第3四半期決算概要

# 損益計算書

全社売上高は前年同期比+59.9%の440百万円

第3四半期累計の営業損失は25百万円に縮小

営業外費用としてIPO関連費用16百万円計上

積極的に採用を進めているが、売上高成長により販管費は売上高対比で縮小傾向

(単位：千円)

	2022年3月期 第3四半期	対売上比率	前年同期 増減率	前年同期 増減額	2021年3月期 第3四半期	対売上比率
売上高	440,902	—	+59.9%	+165,179	275,722	—
売上原価	92,164	20.9%	+62.3%	+35,393	56,771	20.6%
売上総利益	348,737	79.1%	+59.3%	+129,786	218,950	79.4%
販売費及び一般管理費	374,624	85.0%	+44.3%	+115,027	259,596	94.2%
営業損失(△)	△ 25,887	—	—	+14,758	△ 40,645	—
経常損失(△)	△ 42,916	—	—	△ 2,035	△ 40,881	—
四半期純損失(△)	△ 44,590	—	—	△ 3,491	△ 41,098	—

# 売上原価および販売管理費

研究開発費は主にエンジニアの人件費。人材採用を加速しているが、売上成長がそれを上回る状況

B to B to Cビジネスのため、広告宣伝費は売上規模に対しては引き続き限定的

(単位：千円)

	2022年3月期 第3四半期	対売上比率	前年同期比	2021年3月期 第3四半期	対売上比率
売上原価	92,164	20.9%	0.3%pt	56,771	20.6%
労務費	46,478	10.5%	-2.6%pt	36,257	13.1%
減価償却費	16,403	3.7%	3.7%pt	—	0.0%
外注費	12,480	2.8%	-1.6%pt	12,266	4.4%
その他	16,802	3.8%	0.8%pt	8,248	3.0%
販売費及び一般管理費	374,624	85.0%	-9.2%pt	259,596	94.2%
人件費	164,778	37.4%	-6.7%pt	121,542	44.1%
研究開発費	106,346	24.1%	2.4%pt	59,920	21.7%
支払報酬（採用費含む）	50,217	11.4%	-0.7%pt	33,344	12.1%
広告宣伝費・販売促進費	9,788	2.2%	-1.0%pt	8,778	3.2%
その他	43,493	9.9%	-3.2%pt	36,010	13.1%

# 事業別売上高およびトピック

(単位：千円)

	2022年3月期 第3四半期	2021年3月期 第3四半期	前年同期 増減率
HR事業	231,861	169,284	+37.0%
教育事業	167,257	84,900	+97.0%
新規事業 (BC実証含む)	41,782	21,537	+94.0%

\* BC実証は現在実証段階であるため、セグメント開示上はHR事業に包含

## HR事業

- ・ 前年同期比で顧客数と平均顧客あたり単価の双方で成長
- ・ リカーリングレベニュー\*は78%
- ・ 「DXに強い人と組織づくり」にフォーカスした書籍を出版



日本郵便人事部長三苦様と当社CEO福原

## 教育事業

- ・ Ai GROWの採用校が拡大
- ・ こどもの隠れた才能を見つけるアセスメントをキッズニア東京・甲子園で提供 (KDDIこどもの学び応援プログラム、~22年3月末)



キッズニアでのブースの様子

## 新規 (BC実証)

- ・ 慶應大学と進める3年間のSTARプロジェクトに12団体が参画中

\* リカーリングレベニュー = 前年度に取引のあった顧客からの売上が事業全体の売上に占める割合。



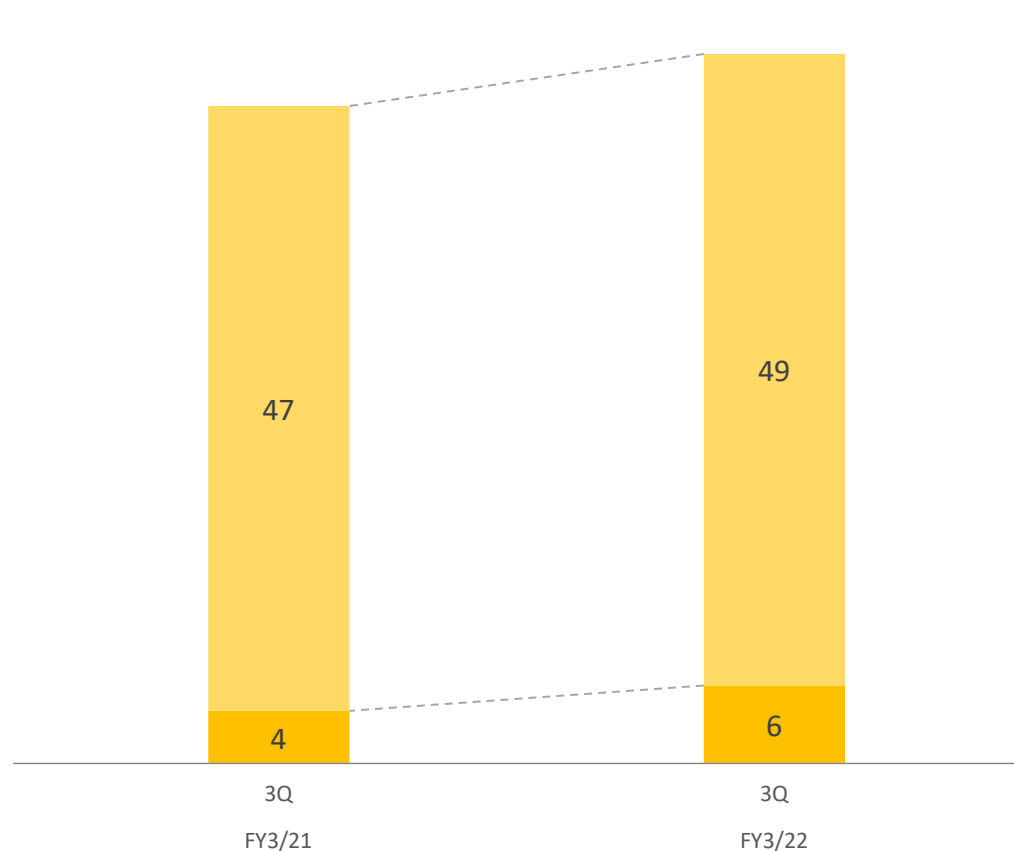
# 顧客数の推移

**HR事業** 前年同期に比べ総顧客数だけでなく大型顧客数\*が増加し、顧客単価の上昇に寄与

**教育事業** 前年同期に比べAi GROW・GROW Academyともに採用校が大幅に増加

## HR事業 顧客数推移

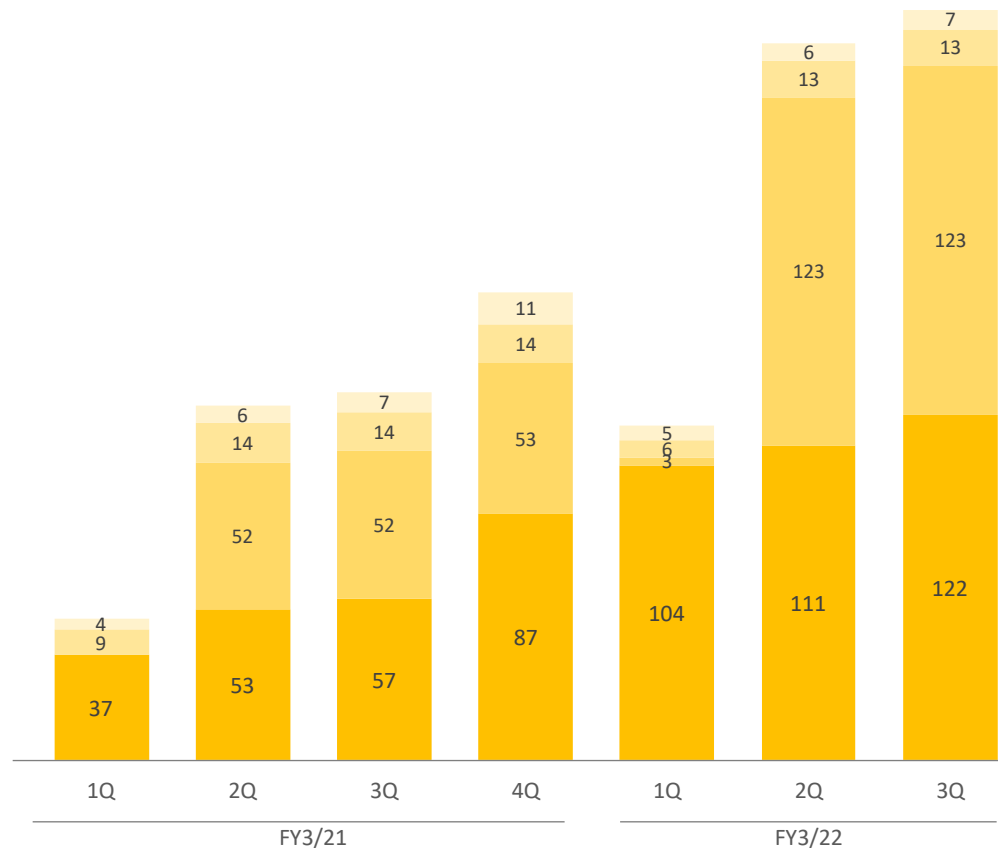
社 ■ 累計売上 10百万円以上 ■ 累計売上 10百万円未満



\* 大型顧客 = 累計売上10百万円以上

## 教育事業 顧客数\*推移

校 ■ Ai GROW ■ GROW Academy ■ e-Spire ■ アドバイザリー・その他



\* 教育事業の顧客数は、対象期間内に売上を計上した顧客数をサービス別でカウントし合算した延べ数。経済産業省「未来の教室」事業は除外

# 事業部別売上高と営業利益の推移

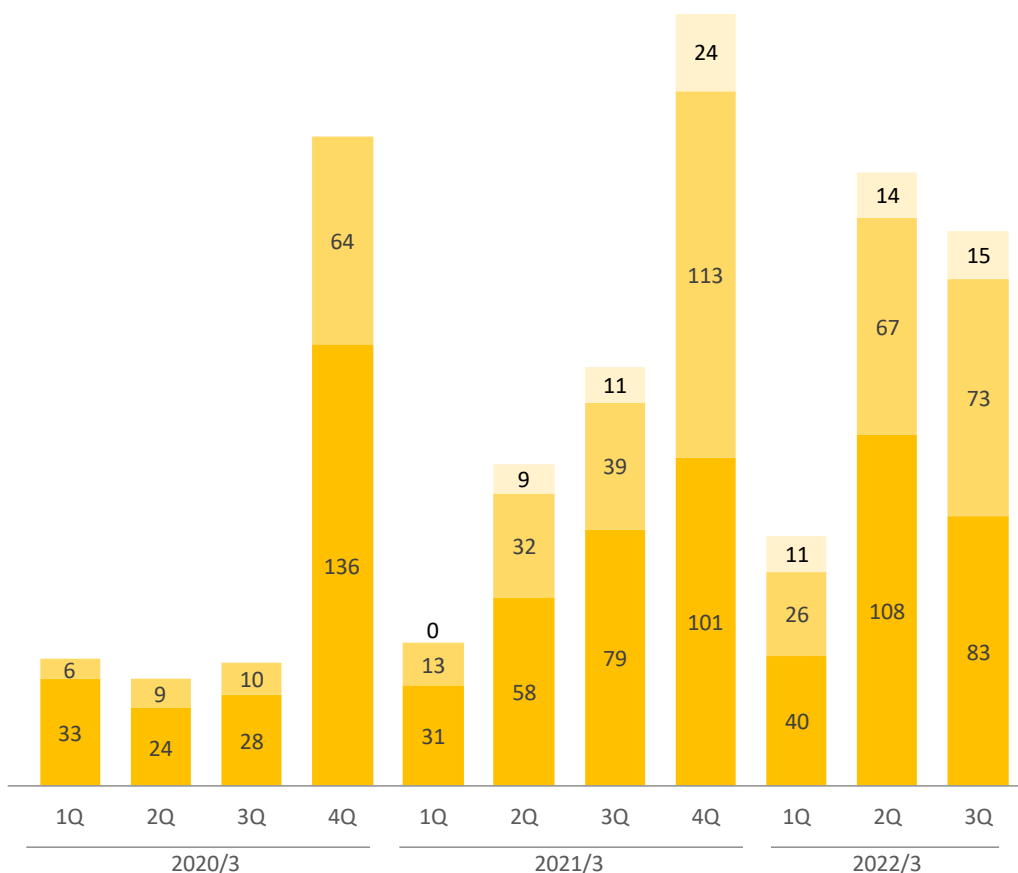
四半期ごとのばらつきは徐々に平準化の方向

今期は第2四半期および第3四半期ともに営業黒字

## 事業別売上高

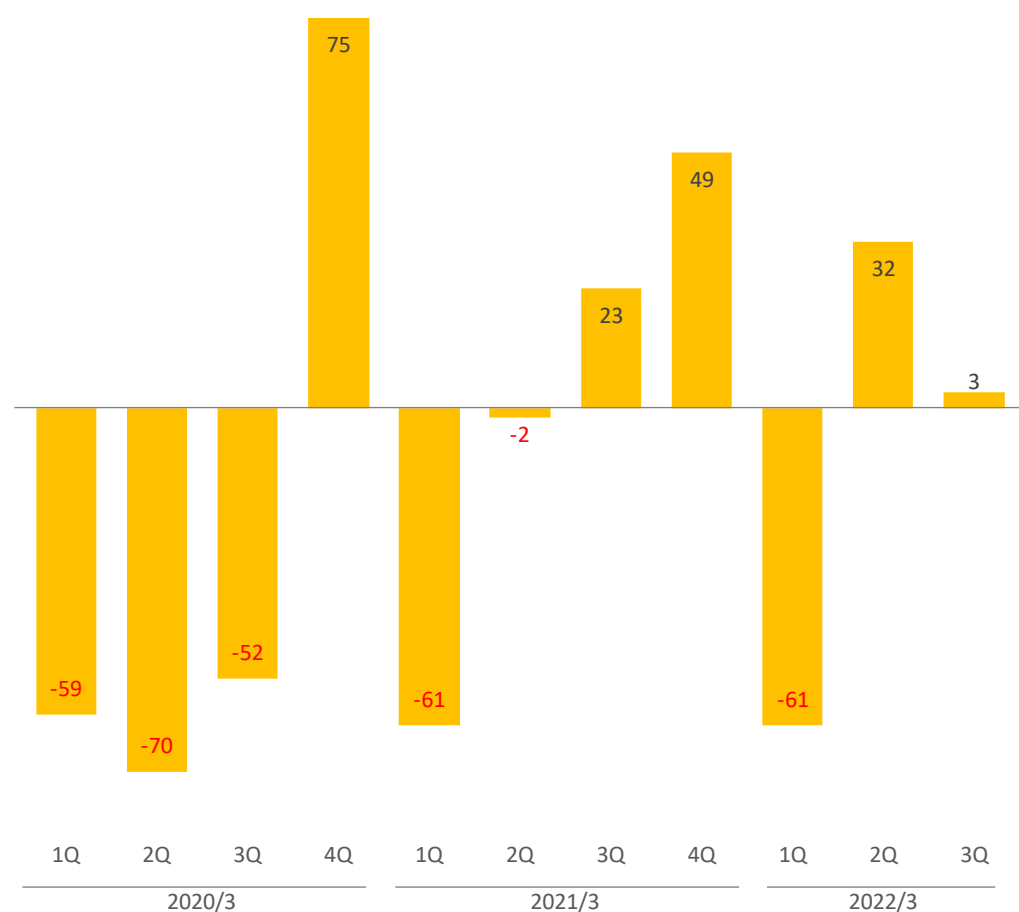
百万円

■ HR事業 ■ 教育事業 ■ 新規事業（BC等）



## 営業利益

百万円



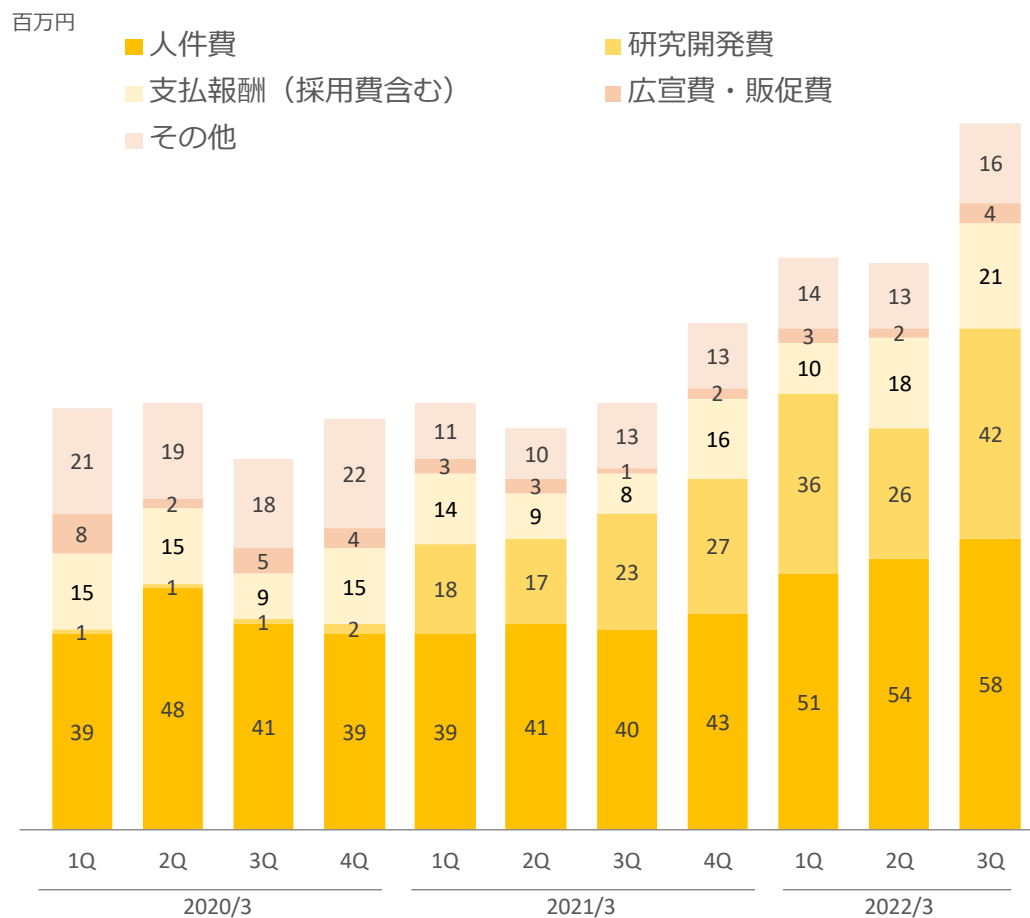
注：BC実証など新規事業は現在実証段階であるため、セグメント開示上はHR事業に包含

# 販売費及び一般管理費と従業員数の推移

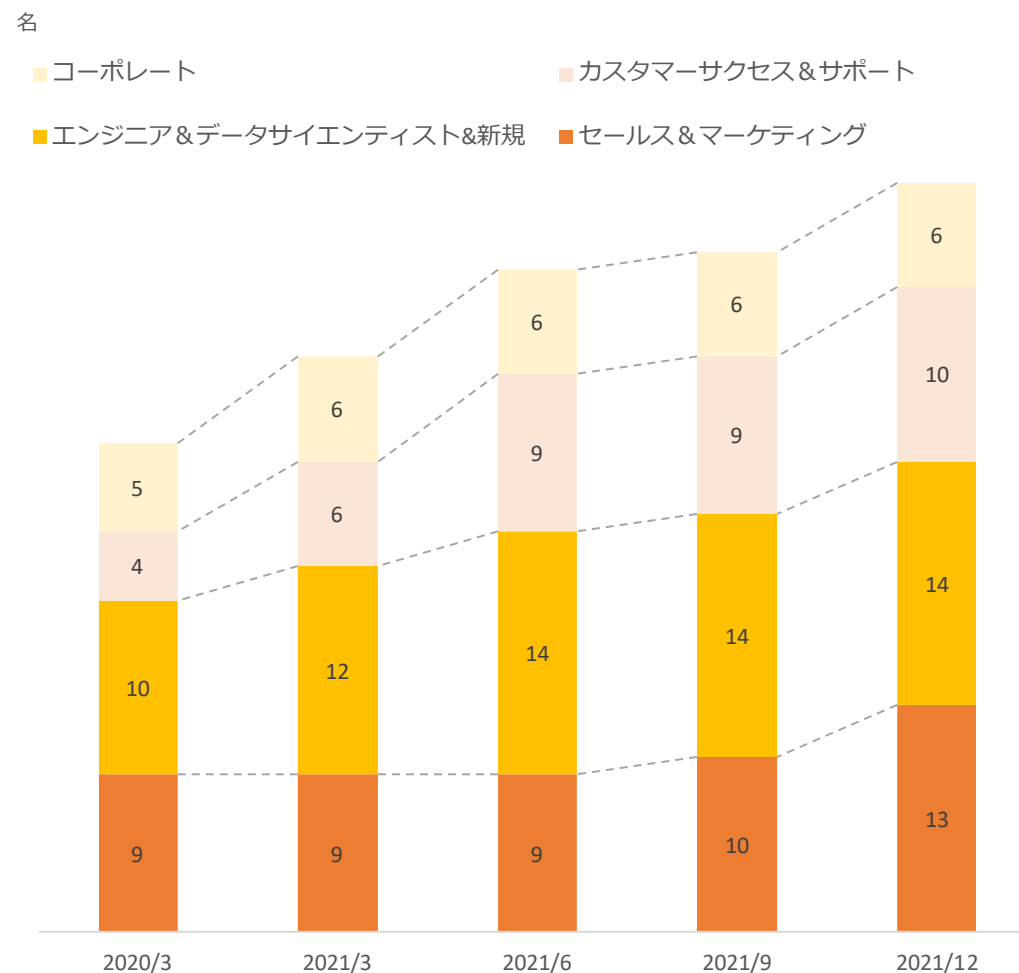
組織体制強化のために積極的に人材を採用

特に営業人員（セールス）や顧客サポートが足元で増加

販売費及び一般管理費 推移



人員数\*推移



# 業績予想と成長戦略

# 業績予想（変更なし）

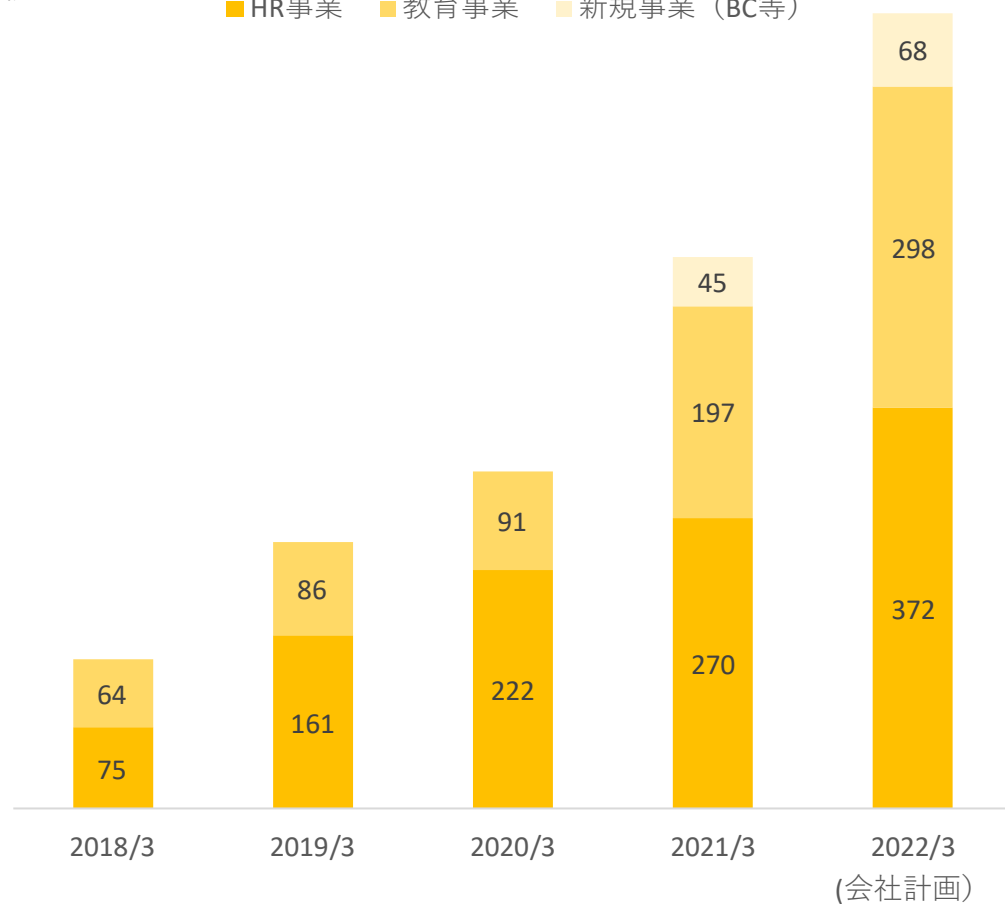
各事業ともに引き続き業容拡大を予想

高い売上高成長の継続とともに、営業利益の拡大を見込む

## 事業別売上高

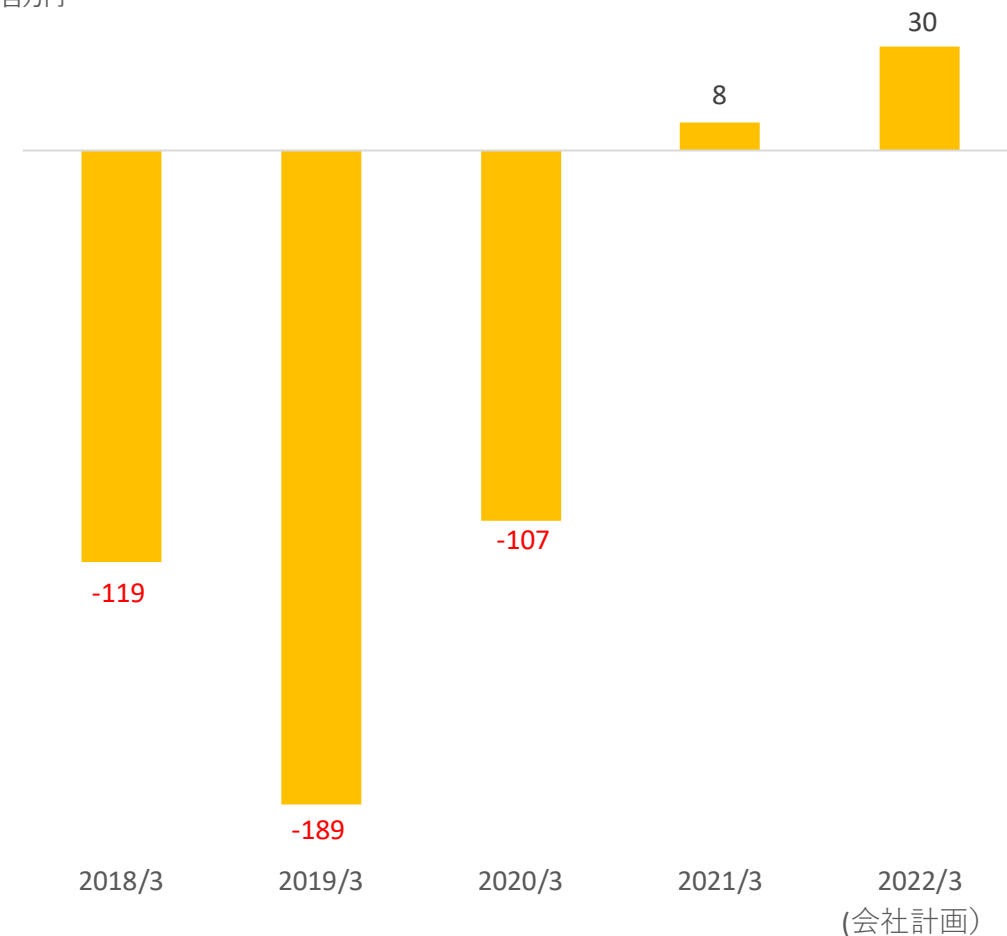
百万円

■ HR事業 ■ 教育事業 ■ 新規事業（BC等）



## 営業利益

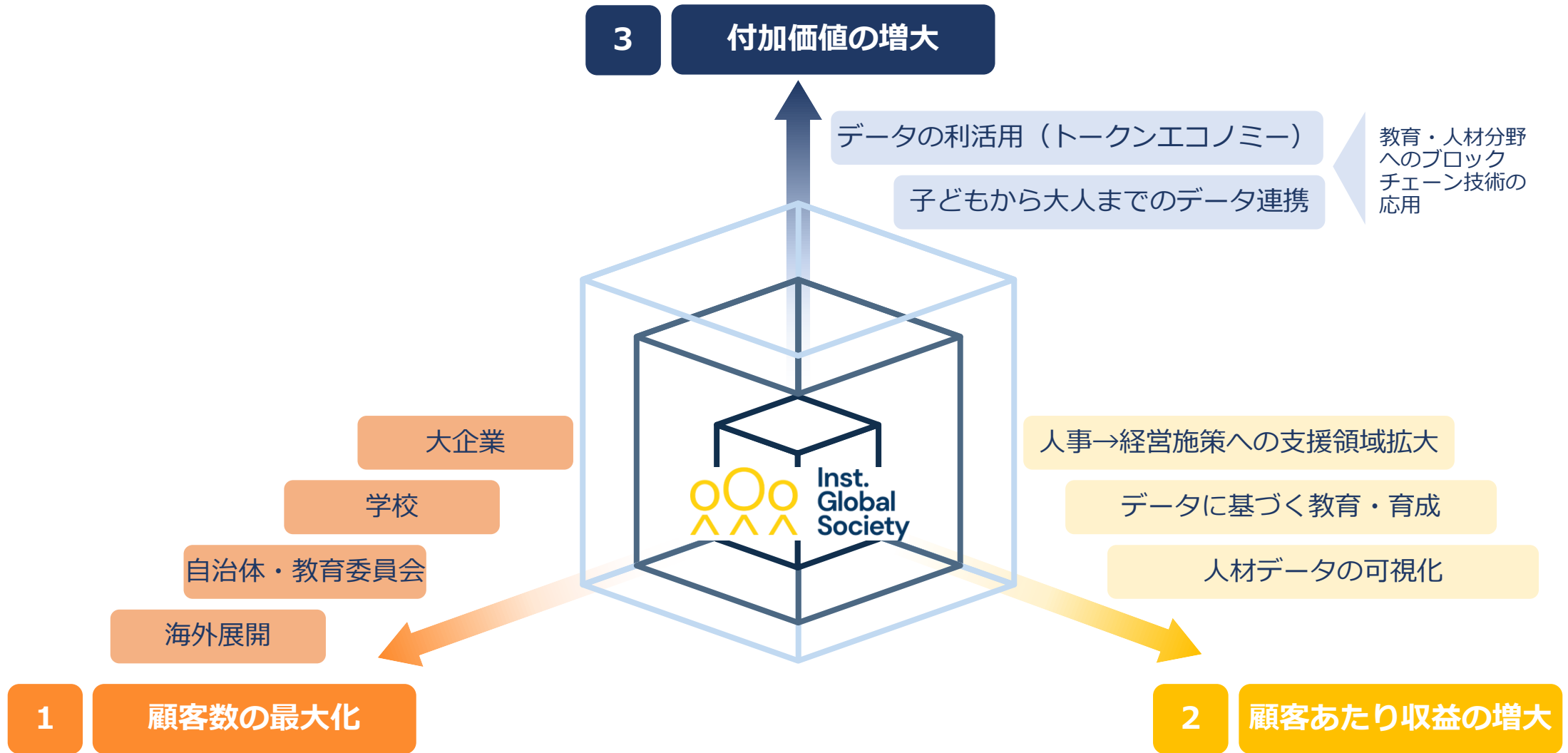
百万円



注：BC実証は現在実証段階であるため、セグメント開示上はHR事業に包含

# 成長戦略の全体像

中長期にわたって加速的に成長するため、3軸で事業を強化

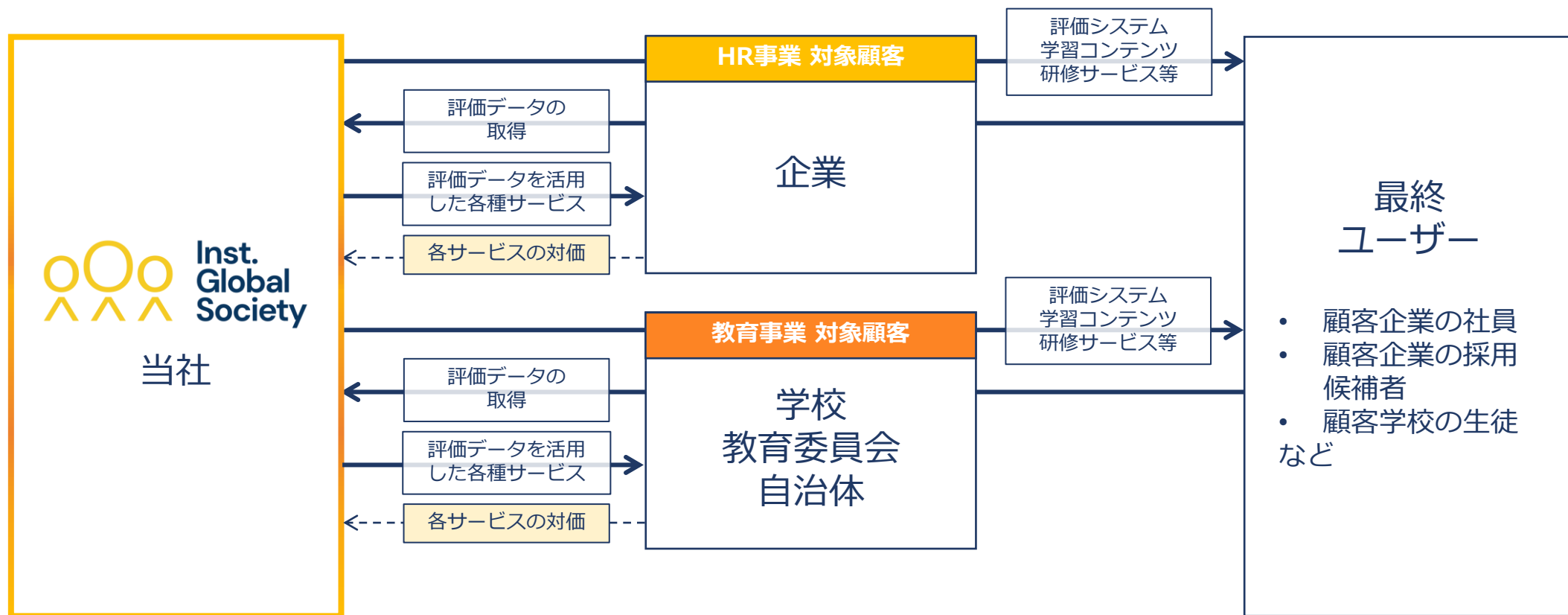


# 參考資料

# 事業系統図

直接の顧客は企業（HR事業）および学校・教育委員会・自治体（教育事業）

当社のサービスの最終ユーザーは企業の社員や採用候補者、学校の生徒など





# HR事業：取引先（一部）

金融をはじめ、消費財、運輸、エネルギーなど、幅広い業界の大手企業による利用実績



# 教育事業：Ai GROW活用事例

## 全国の私立・国公立の中学校や高校で活用

生徒の変容の把握に  
客観的な視点を

三浦学園高等学校  
小野澤智幸先生

特設科目と  
コンピテンシー向上の  
関係を探る

蒲田女子高等学校  
土橋由希子先生

教育目標に掲げる  
「育てたい9つの力」  
を定量化

北海道紋別高等学校  
校長 花松 均先生 (右)  
教頭 高野雅彦先生 (左)

生徒だけでなく  
保護者にも  
さまざまな成長を実感してほしい

神戸市立平野中学校  
小堀 祐基先生

自らの資質・能力が  
発揮される舞台を創造せよ

上野学園中学校・高等学校  
藤井亮太郎先生

無意識で行われていた  
教育活動の効果を  
「Ai GROW」で再定義

白梅学園高等学校  
細井 俊克 先生

客観的データに基づく  
クラスマネジメントを実現

中村中学校・高等学校  
永井 哲明 先生

失敗を許容する森村の校風が  
コンピテンシー伸長に寄与

森村学園中等部・高等部  
小澤 宗夫 先生

SSHの科目で  
「自己効力」「影響力の行使」  
の伸びを確認

三重県立上野高等学校  
福田 武司 先生

相互評価による探究活動の  
エビデンスが与えてくれた、  
より良い教育活動への道しるべ

岡山大学教育学部附属中学校  
竹島 潤 先生

コンピテンシーベースの教育と、  
生徒による主体的な  
進路選択を実現

追手門学院大手前中・高等学校  
福島 哲也 先生

バイアスに  
左右されない評価で  
生きたフィードバックが可能に

横浜女学院中学校・高等学校  
白井 龍馬 先生

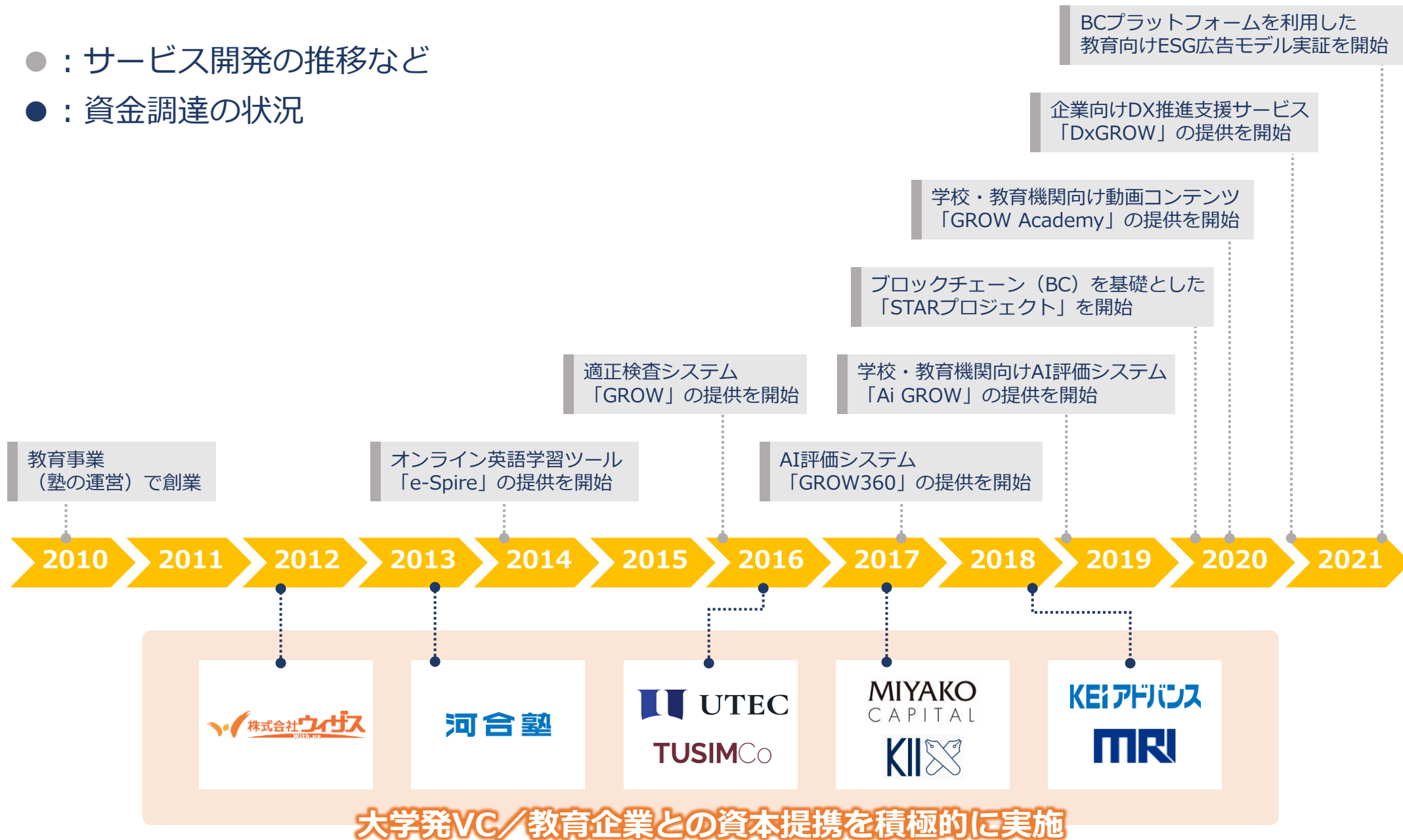
個に応じた教育と  
多様な進路の実現を  
サポートしてくれる強い味方！

徳島県立徳島商業高等学校  
鈴鹿 剛 先生

EBPM推進に「Ai GROW」を活用  
埼玉県戸田市の教育改革

埼玉県戸田市教育委員会  
戸ヶ嶋 勲 教育長

- : サービス開発の推移など
- : 資金調達状況



## 金融業界をはじめ、幅広いバックグラウンドを持つ社内外のマネジメント人材が集結

### 代表取締役社長 福原 正大 *Masahiro FUKUHARA*

慶應義塾大学卒業。東京銀行（現：三菱UFJ銀行）入行後、INSEAD（欧州経営大学院）でMBA、グランゼコールHEC（パリ）で国際金融の修士号、筑波大学で博士号を取得し、パークレーズグローバルインベスターズ（現：ブラックロック）の取締役を経て現職。経済産業省 産業構造審議会「教育イノベーション小委員会」委員（現任）。



### 取締役 成田 忍 *Shinobu NARITA*

外資系PR会社でクライアントサービス責任者として300以上のサービスや商品のマーケティングPRを担当した後、オンラインメディア企業の広報及び協会ビジネス担当執行役員を経て現職。

### 取締役CFO 西脇 義高 *Yoshitaka NISHIWAKI*

コンサルティング会社勤務を経て、監査法人に入所。上場企業等の法定監査業務、財務デューデリジェンス業務、アドバイザリー業務に従事後現職。公認会計士。

### 常勤監査役 加納 裕 *Yutaka KANO*

東京工業大学工学部機械物理工学科卒業。ベンチャー企業設立に参加し技術担当取締役や代表取締役CTOを歴任。

### 社外取締役 幸田 博人

#### *Hiroto KODA*

一橋大学経済学部卒業。日本興業銀行に入行し、2016年みずほ証券取締役副社長（代表取締役）に就任。2018年に同社退任後、(株)イノベーション・インテリジェンス研究所社長、(株)産業革新投資機構（社外）取締役などをつとめる。2021年に当社社外取締役に就任。

### 社外監査役 中江 史人

#### *Fumito NAKAE*

京都大学経済学部卒業。三菱銀行（現三菱UFJ銀行）に入行し、1996年に同為替資金部副部長、及び東京外国為替市場委員会議長に就任。1999年にスタンダードチャータード銀行に入行し、同ホールセールバンキング共同代表兼グローバルマーケティング部門長等務める。2021年に当社社外監査役に就任。

### 社外監査役 稗田 さやか

#### *Sayaka HIEDA*

一橋大学法学部卒業。2007年弁護士登録し半蔵門総合法律事務所に入所。退所後、2010年に表参道総合法律事務所に入所（現任）。2019年に東京建物株式会社社外監査役に就任。2021年に当社社外監査役に就任。



# 3つの事業セグメント(HRTech/EdTech/新規事業(BC))

独自ツール「GROW」による人材評価データがビジネスの起点

HRTech、EdTech、Blockchain（実証事業）の3軸でサービスを提供するテックカンパニー



科学的な人の評価  
時代の潮流に合わせた  
人材育成



多様な評価に応じた  
個別化教育



個人情報保護の上で  
個人の多様なデータを利活用  
(Blockchain基盤を活用)

## 社会課題

### 主観的な人の評価

- 人材評価におけるバイアス
- 他者評価の欠如
- DX等時代への対応

### 学歴に最適化されたマス教育

- 教師対多数の生徒
- 旧来型スキル偏重

### 本人に還元されないデータ

- 評価データ不整備
- 自らコントロールも活用もできない個人情報

# 事業コンセプト

子どもから大人まで一貫した軸で評価することで、トータルソリューションの提供が可能

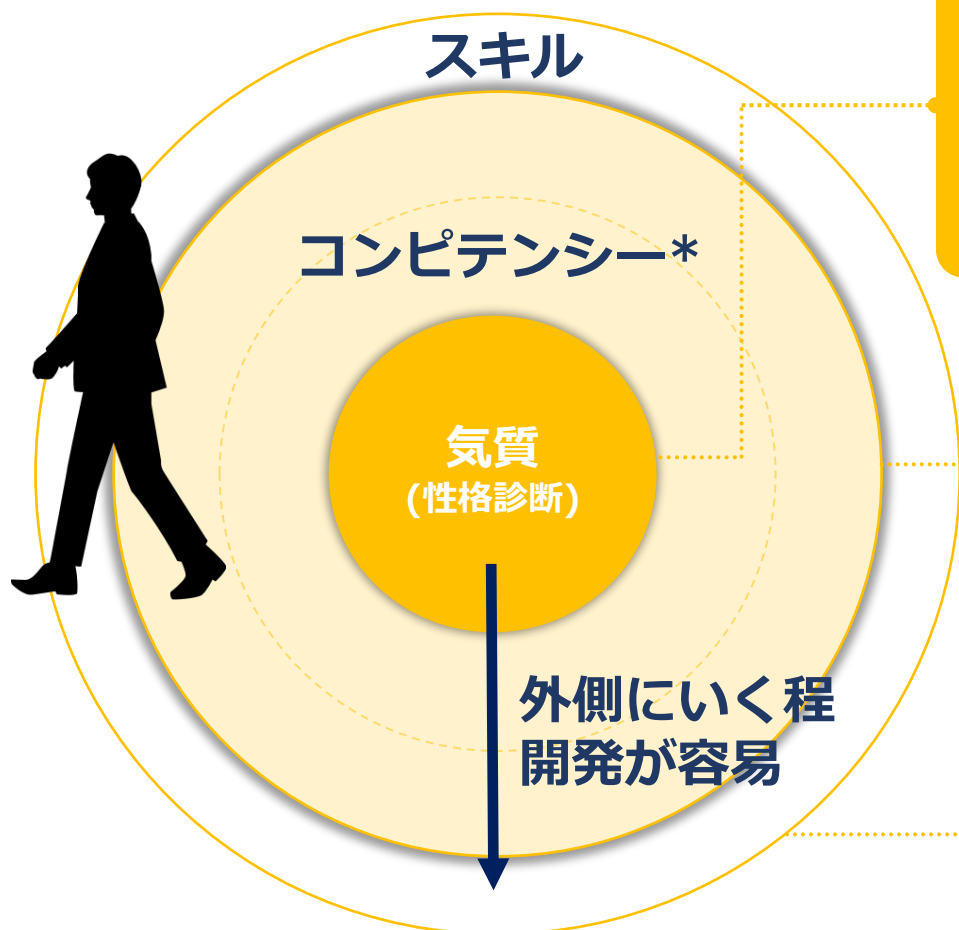
公平な人材評価データをもとに、教育や組織開発まで幅広く支援



# サービス概要-GROWとは

人材の特性や能力を、**気質×コンピテンシー×スキル**（企業内利用限定）の3つの観点で可視化

複数の特許技術により他社の模倣を排除



\*コンピテンシー：グローバルに活躍できる人材の行動特性

**【気質】**

潜在意識まで分析可能な診断ゲーム

**【コンピテンシー】**

リアルタイム 360度評価

**【スキル】**

ネットワーク内 ランキング、社内偏差値

No	NAME
1	Masa igs
2	Jessica igs
3	Taro igs
4	Hanako igs
5	Jun igs
6	Takahiro igs
7	Yumiko igs
8	Yuko igs
9	Mari igs
10	Yuta igs...



# 当社独自技術① 潜在的な気質診断

特許取得済(特許第6161097号)の独自の診断ゲームで潜在的な性格診断を行う

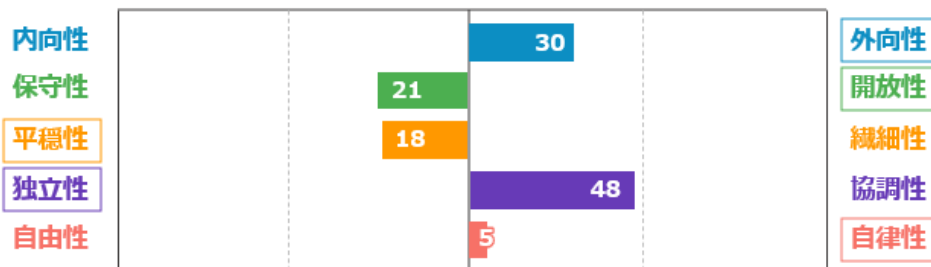
測定方法

IAT \* で潜在的な気質を測定



わかること

「BIG5」\* (補足資料参照) に基づく性格が分かる



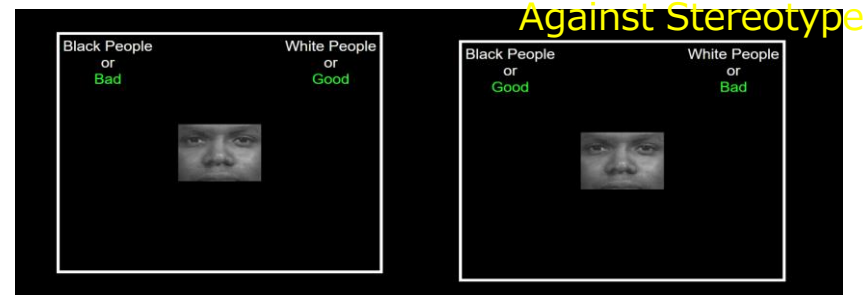
## \*IAT: Implicit Association Test (潜在連合テスト)

特許技術

回答者本人も認識できない潜在意識を抜き出す技術。気質(性格)測定などに利用。スマートフォンを用いた測定に関する特許を当社が保持しており、他社は模倣ができない

- IATは社会心理学の分野において心的表象と対象物及び対象概念との潜在的な関連の強さを測る手法として、アンソニー・グリーンワルド、デビー・マギー、ジョーダン・シュワルツによって1998年に開発され、臨床心理学、認知心理学、開発心理学の領域にも活用が広がっている。
- 分類に要するスピードは画像イメージと概念との繋がりが強いほど早く、弱いほど遅くなると考えられており、偏見、固定観念、差別を見極めるための手法として、被検者の自己分析よりも信頼性の高い指標と考えられている。(Poehlman et al., 2007, and the validity reports : [http://faculty.washington.edu/agg/iat\\_validity.htm](http://faculty.washington.edu/agg/iat_validity.htm))
- IATはその信頼性、正確性を完全に否定することが難しいほど十分な成果を出していると考えられている。(Kang & Lane, 2010)

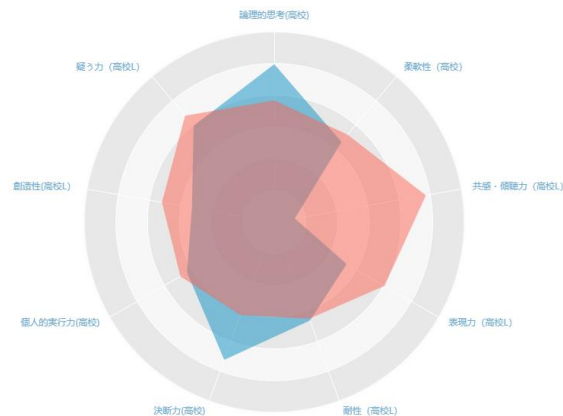
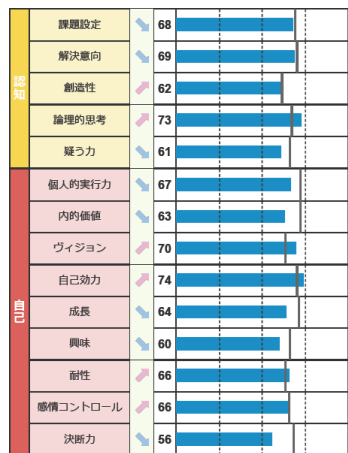
Project Implicit IATテストの一例





自己評価 + 他者評価（360度評価）を独自技術で補正し、信頼度の高い手法で25項目を測定

## 自己評価 + 他者評価



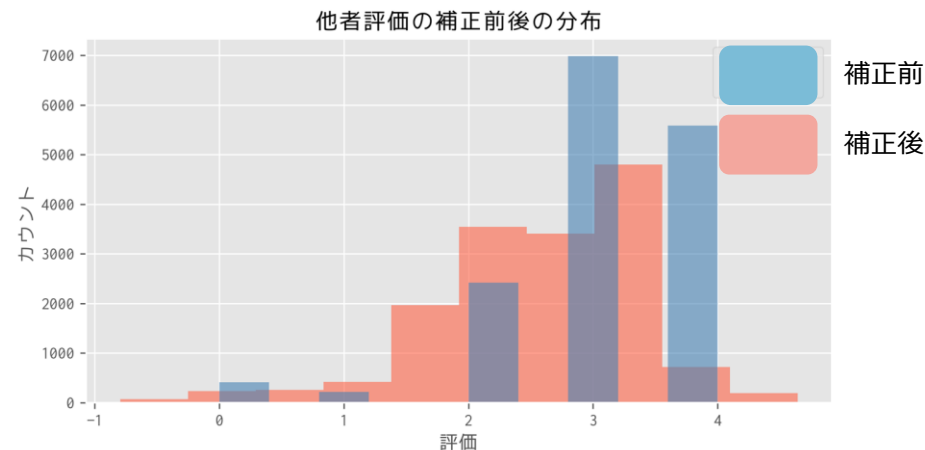
( ■ : 自己評価 ■ : 他者評価 )

自己評価（自己申告）に他者からの客観的な評価を組み合わせ、信頼性を高めます

東京大学やケンブリッジ大学との共同研究によりフレームワークを開発

## +AIによる評価補正

特許技術



### 評価データの補正

全体的にやさしい評価をする人、厳しい評価をする人など、評価者の傾向に合わせ、評価をどの程度調整する必要があるか「評価者を評価する」モデルを構築し、データ補正を行う

### 信頼性スコアの算出

「評価の実施日時」「回答にかかるまでの時間」「評価の得点」などをログとして記録し、作為的な評価が行われている状況や特徴を抽出して「信頼性スコア」を算出

AIがデータ補正や信頼性スコアの算出を行い、信頼性を高めている

# HR事業：事業モデル

導入しやすいGROWを起点として、高単価な役務提供へ



大企業の人事部・経営企画部・DX推進部などに、低価格で導入しやすいGROWを起点として、高単価なデータ分析、人事コンサルティングサービス（組織開発・人事戦略の支援）、研修まで幅広く提供。サービス対象層拡大のアップセルと、サービス幅の拡大によるクロスセルの双方が顧客単価上昇に寄与

## GROWの活用シーン

### 採用



スクリーニングの精度向上/  
採用基準の分析・構築/  
採用候補者のエンゲージメント強化

### 人材育成



育成項目の検討/  
育成対象者の発見/  
育成施策の効果測定

### 人材評価

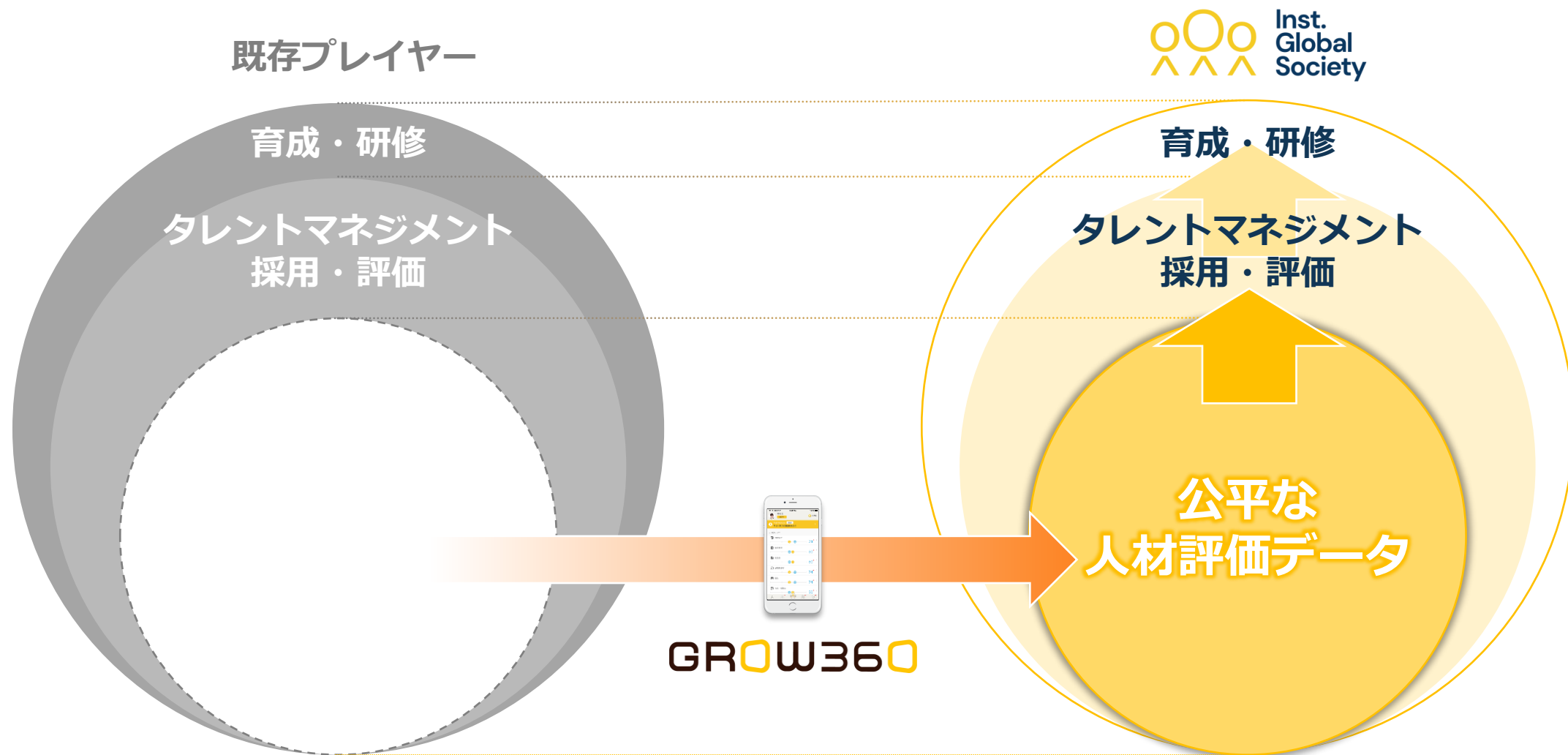


より精緻な360度評価の実現/  
人材の知識・スキル以外での能力評価/  
キャリア自律の促進

# HR業界：当社のポジショニング

潜在的な能力を可視化するGROWを起点に、人事戦略全般にわたる一気通貫のサービスを提供

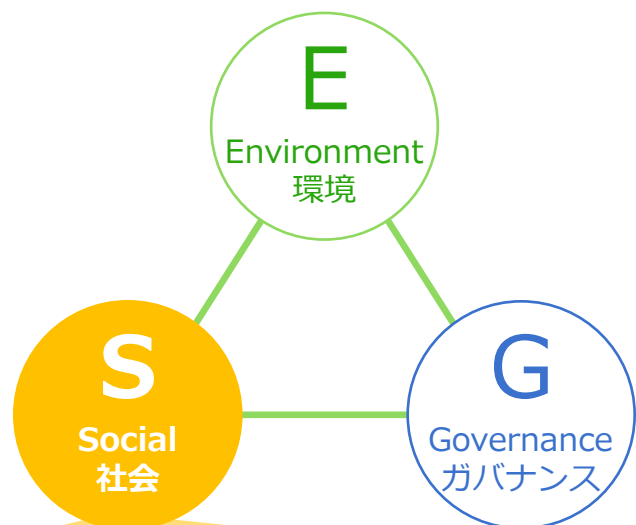
コアかつ差別化の源泉として「公平な人材評価データ」を持ち、独自のポジショニングで事業拡大



ESGの潮流の中、人的資本の価値を最大に引き出す変革を企業は迫られている

多角的な評価ニーズにより、企業において360度評価の導入は増加傾向

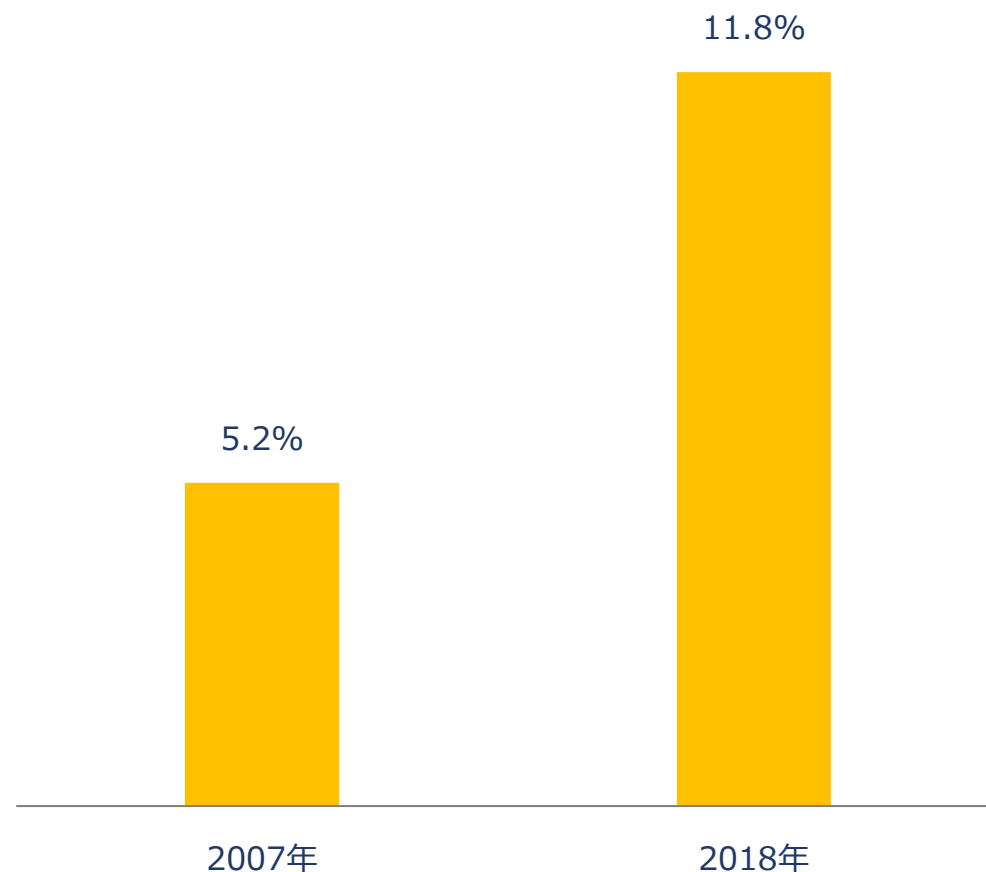
## ESGと人的資本重要視の流れ



### 人的資本重要視の流れ

2020年9月	人材版伊藤レポート公表
2020年11月	米国SEC人的資本情報開示義務化 (8月改訂・11月施行)
2021年6月	東証によるコーポレートガバナンス・ コードの改訂

## 企業における360度評価導入率



出所：労政時報 第3956号 /18.8.10/8.25

# HR事業：マーケットポテンシャル

## HRテクノロジー市場は大きく、順調に拡大推移

### TAM\* 1.1兆円

日本の一社あたり教育研修費7,370万円 (注1)  
×年商100億円以上の企業14,630社 (注2)

### SAM\* 190億円

サービス平均単価460万円 (注3)  
×従業員1,000人以上の企業数4,055社 (注4)

出所：

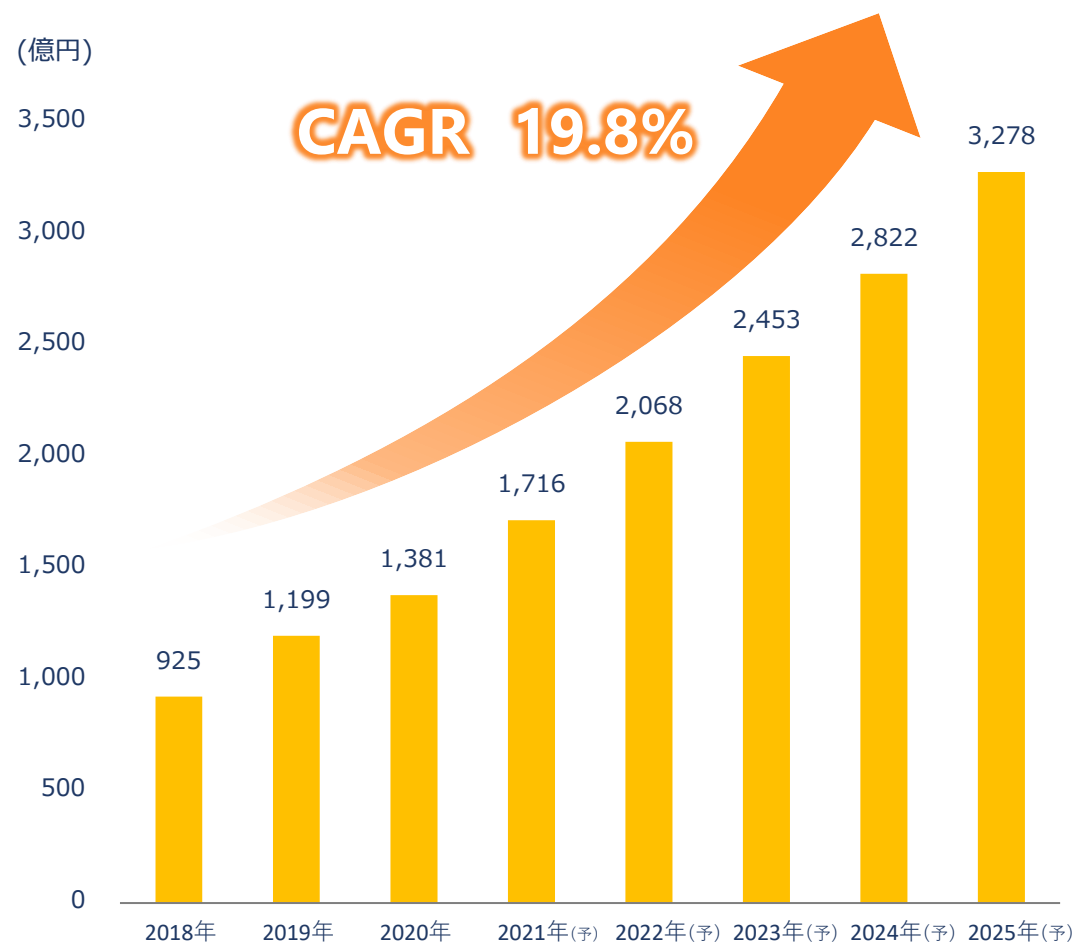
注1 教育研修費：教育研修費用の実態調査（産労総合研究所、2020年度）

注2 年商100億円以上の企業数：リスクモンスター企業件数集計（2019年6月）

注3 サービス単価 HR事業 21/3期実績。新規事業並びに海外顧客を含まない。事業部売上高÷顧客数で算定

注4 従業者数1,000人以上の企業数：経済センサス（平成24年）

### HRテクノロジー市場規模推計・予測



出所：シードプランニング「HRテクノロジーの現状と将来展望 2021年版」

\* TAM：Total Addressable Marketの略称。当社が想定する最大の市場規模

\* SAM：Serviceable Available Marketの略称。当社サービスが獲得すると当社が想定する市場規模

## 1年を通して利用可能なサービス群

**GROW**  
グローアカデミー Academy

### 非認知能力の育成

【教材費】

数十万円～数百万円/校

生徒のコンピテンシーを伸ばすための  
動画コンテンツとワークシートを提供

**AiGROW**

### 非認知能力の評価

【受検料】

年間1,800円（+設定代行費300円）/人

360度コンピテンシー評価と気質診断により、  
生徒・学生の能力と可能性に加え、  
さまざまな教育活動の教育効果を可視化

**e-Spire**

### オンライン英語学習

【利用料】

月額500円～3,500円/人

TOEFL®テストの構造に沿って設計された  
オンライン英語学習プラットフォーム

## GROWの活用シーン

### 汎用スキルの可視化



多様な他者対話・協働するために必要な、自己の強みと課題を客観的に把握し、自分と他者の違いを認識する

### クラスマネジメント



クラスごとの特徴の把握や目的に応じたグルーピング提案

### 進路指導



学ぶこと・働くことの意義や役割の理解、多様性の理解、将来設計、選択、行動と改善等を促す

# 教育事業：当社のポジショニング

学生の非認知能力（ソフトスキル・コンピテンシー）に着目し、新たな市場を構築

可視化ツールのAi GROWを起点として、データに基づく育成や進路指導までシームレスに提供



## 非認知能力をメインとした当社サービスのカバー領域

オンライン英語学習プラットフォーム

グローアカデミー Academy  
非認知能力の育成

非認知能力の評価

## 認知能力に基づく教育業界各社の事業領域

教育業界各社は、認知能力に基づくサービスを展開しているが・・・

大手通信教育

学力試験プロバイダー

学習塾

教育系出版社

デジタル教材・e-ラーニング

## 非認知能力に基づく新たな教育領域の開拓

・・・Ai GROWの導入により、可視化しづらい学力以外の能力が相互評価を通じて明らかになり、教員の事務負担を抑制しつつ、生徒の成長を効果的に促すクラスマネジメントや、生徒の夢や目標から逆算したキャリア教育の実現を可能にします



非認知能力データに基づく様々なサービス展開

# 教育事業：外部環境

GIGAスクール構想による学習用端末整備、学習指導要領改訂による非認知能力重視の流れは追い風

文科省に加えて、経産省も教育関連予算を拡充中

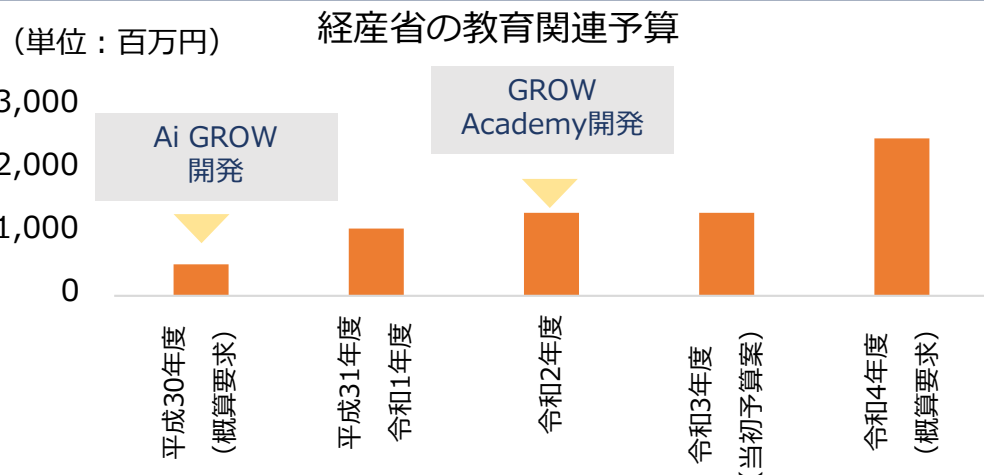
## GIGA\*スクール構想

小・中学生1人1台の端末環境および学校の情報環境整備を行う

**1,744自治体 (96.2%)**  
で整備済み

\* GIGA = Global and Innovation Gateway for All  
出所：「端末利活用状況等の実態調査（令和3年7月末時点確定値）」（文部科学省）など

## 教育予算と当社のサービス開発推移



■ 学びと社会の連携促進事業費（「未来の教室」創出事業含む）

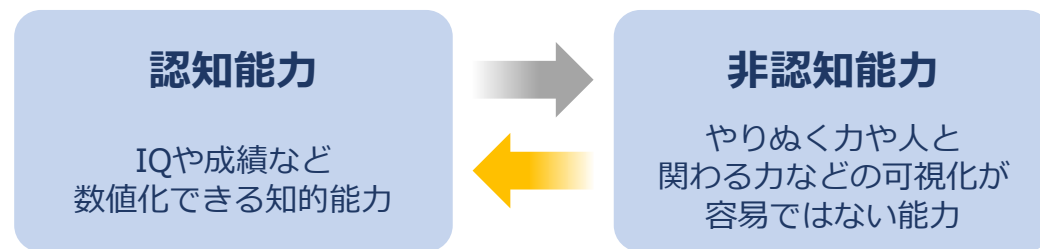
出所：経済産業省

## 学習指導要領の改訂

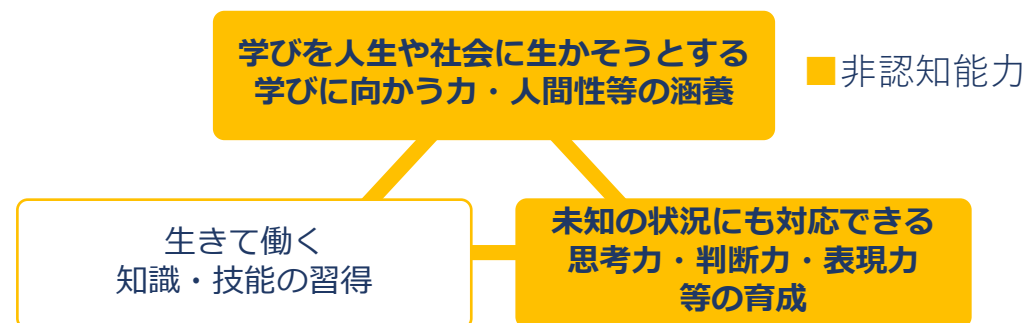
新学習指導要領\*で非認知能力がより重要視されるようになる

\* 小学校：2020年度～ 中学校：2021年度～ 高等学校：2022年度～

## 非認知能力とは



## 新学習指導要領の3本柱





# 教育事業：マーケットポテンシャル

## EdTech市場は外部環境の追い風を受け順調に拡大

### TAM\* 2.4兆円

日本の教育支出（初等～高等）13.7兆円（注1）  
×教員への報酬以外の比率17.3%（注2）

### SAM\* 200億円

サービス平均単価130万円（注3）  
×全国の中学校・高等学校数14,990校（注4）

出所：

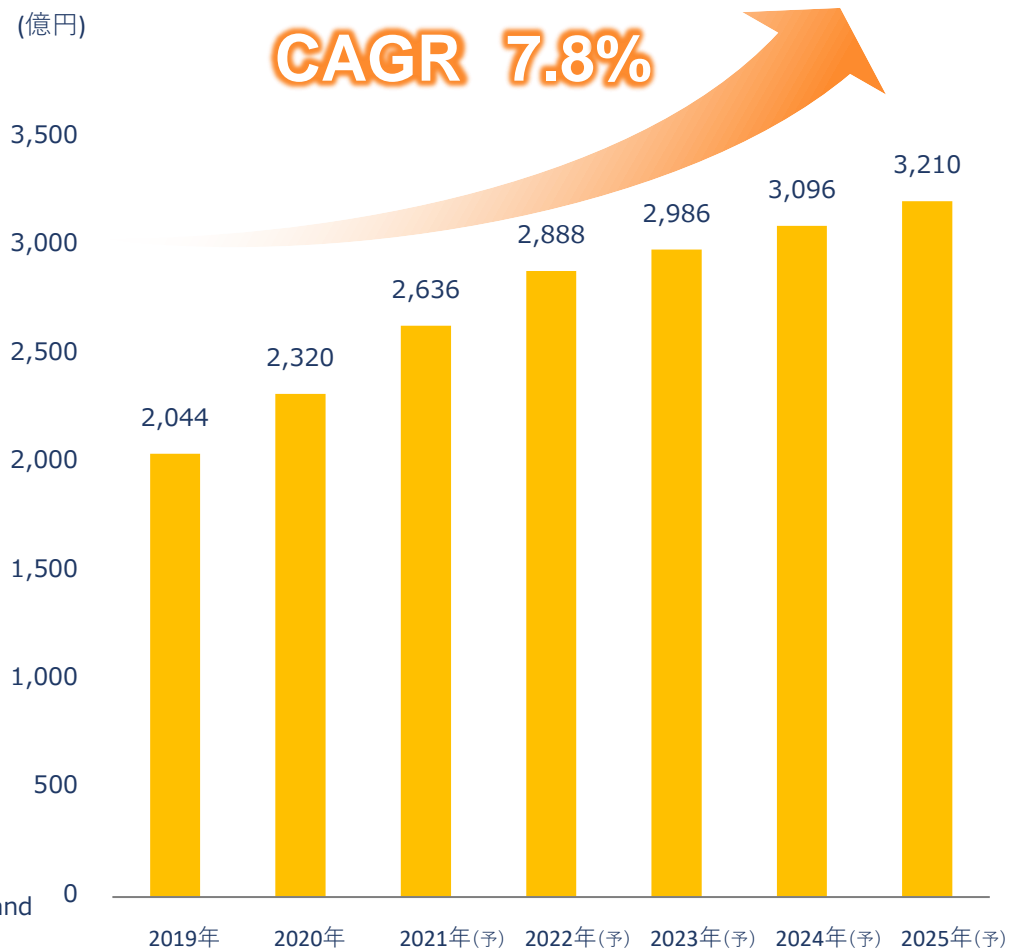
注1 日本の教育支出：日本の実質GDP 528兆円×GDPに占める教育支出の割合（Primary, secondary and post-secondary non-tertiary）2.6%により算出。支出割合は、Education at a Glance（2020年版、OECD）より。データは2017年。

注2 Education at a Glance（2020年版、OECD）より。データは2017年。

注3 サービス単価 教育事業 21/3期実績。未来の教室を除く売上高÷期中平均の顧客数（サービス別でカウントし合算した延べ数、未来の教室除く）で算定

注4 学校基本調査（文部科学省、令和2年度）

### EdTech市場規模推計・予測



出所：野村総合研究所 「ITナビゲーター2020年版」

\* TAM : Total Addressable Marketの略称。当社が想定する最大の市場規模

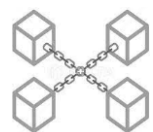
\* SAM : Serviceable Available Marketの略称。当社サービスが獲得しうると当社が想定する市場規模

# 新規事業：Blockchainプラットフォーム構想

データを個人（本人）が利活用するためのプラットフォームを構築

それを媒介とした様々なビジネスモデルの可能性を実証中

## Blockchainプラットフォーム(Blockchain実証（新規事業）)



# STAR



ONGAESHI

- STARプロジェクトでは、慶應義塾大学と12の企業等と共同で、人材採用・スマートシティ・学生間交流・トークンエコノミーなど、データを軸とした新たな事業展開に向け各種実証を遂行中
- ESG型広告モデル（ONGAESHI）では、企業および教育委員会と共同で、企業の広告出稿費の一部を公教育に配分する新しいモデルを2021年12月より実証開始

企業・学校から個人の手にデータを戻し、個人がデータを利活用

### 学生データ（教育事業）



# AiGROW

- 生涯価値につながる学習履歴データの蓄積

### 企業内人材データ（HR事業）



# GROW360

- キャリア教育データ

# その他：海外展開

認知度や実績は既にあり、パートナー選定やサポート体制の整備を実施予定

## 海外展開パートナー

GROW360の次世代オープンソース  
モデルを共同で構築中



アブダビ政府案件の代理店



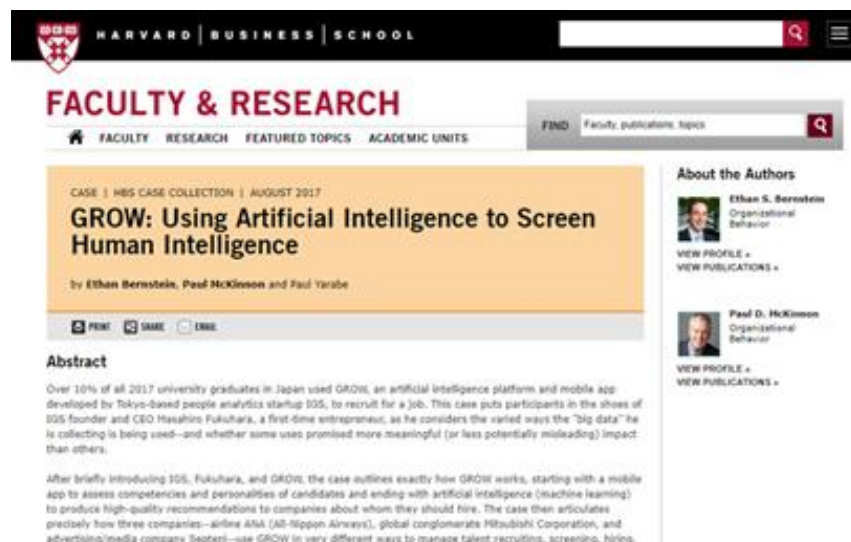
BURGEON VENTURES

代理店  
(フィリピンのHRコンサル最大手)



## 世界で使われるGROW360

ハーバードビジネススクールの  
ケーススタディに



アジア開発銀行ホームページに  
GROW360の活用事例が掲載





分断なき持続的な社会を実現するための  
手段を提供する。

**Institution for a Global Society 株式会社**

〒150-0022

東京都渋谷区恵比寿南一丁目11番2号

TEL: 03-6447-7151 / FAX: 03-6447-7152

URL: <https://www.i-globalsociety.com/>